

2016年2月12日

2015年12月期

決算説明会資料





決算説明と今期予想



今後の成長戦略



決算説明と今期予想

Consolidated Financial Results for FY 2015 & Earnings Forecasts for FY 2016

当社が提供している事業・サービスの概要

事業区分	サービス区分	サービス小区分	サービス説明
ソーシャルクラウド・サービス事業	SaaS	ソーシャル・ビッグデータ解析ツール提供	「クチコミ@係長」・「e-mining」の提供
	ソリューション	ソーシャル・ビッグデータ販売	世界中のソーシャルメディアデータの販売
		インバウンド消費向け支援サービス	訪日外国人のインサイト分析サービス「トレンドExpress」の提供

ソーシャル・ビッグデータ解析ツール

ソーシャル・ビッグデータによる「攻め」と「守り」の支援

ソーシャルメディア分析ツール

くちコミ 係長
kuchikomi@kakaricho

- キャンペーンの効果測定
- インサイト調査
- 市場調査

ネットリスクモニタリングツール

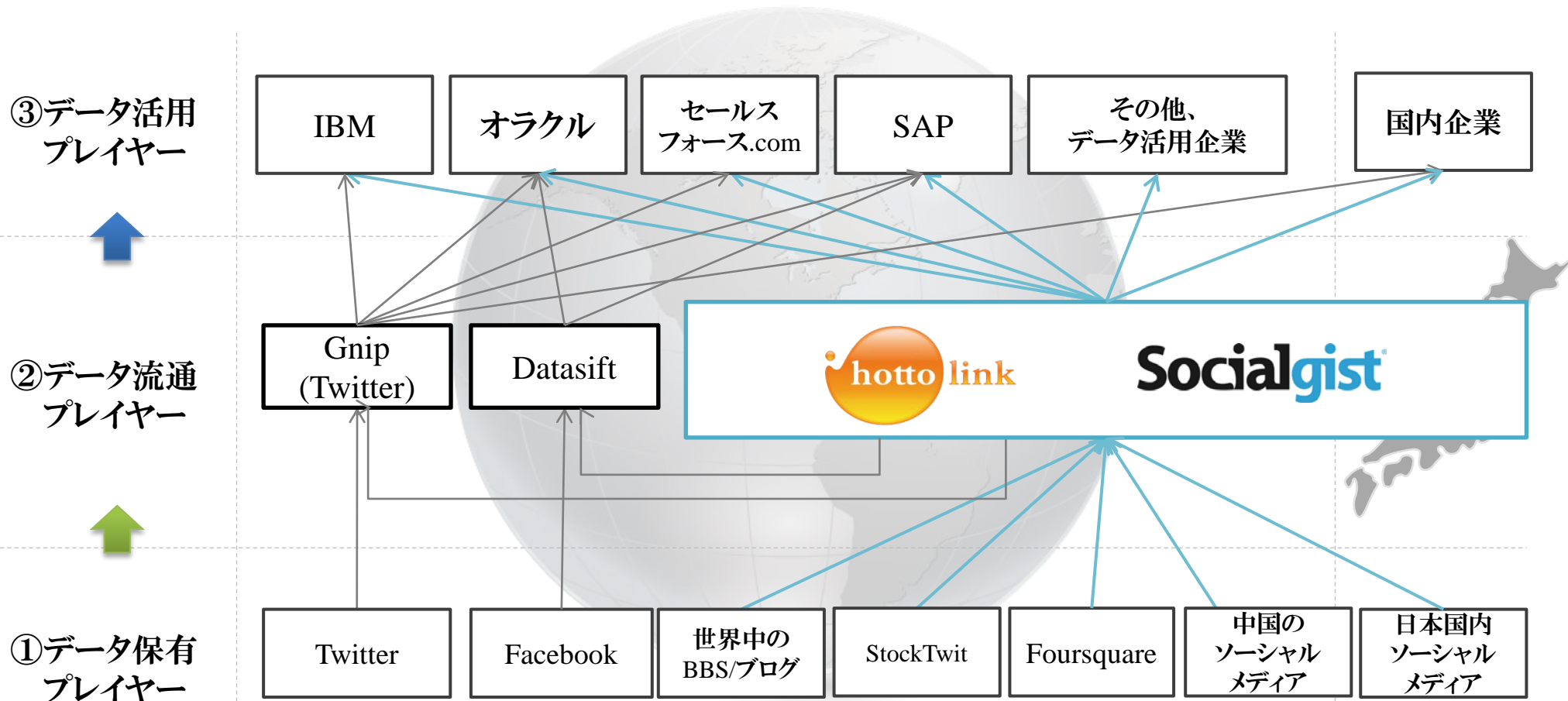
e-mining
イーマイニング

- 風評監視
- 情報漏えい監視
- 炎上の早期発見

累積導入数 **1,900**社以上！

ソーシャル・ビッグデータの販売

米国Effyis社(ブランド名:Socialgist)を傘下にすることで
世界有数のソーシャル・ビッグデータ流通プレイヤーに！



インバウンド対策支援



中国のソーシャル・ビッグデータ解析から最新のインバウンド消費情報をお届けするレポートサービスです。

訪日中国人の本音を幅広く知ることができる

需要の変化をタイムリーに把握することができる

提案書や報告書など資料の作成が簡単にできる



Eg. 今週の買ったランキング

先週のランキング	順位	商品名	売上数
726	1	資沢ジュレのシートマスク	802
763	2	アイリスCL-I ネオ	774
802	3	足すっきり休足時間	758
711	4	山本漢方製薬大麦若葉	732
741	5	炊飯器	725
720	5	龍角散ダイレクト	725
705	7	魔法瓶	724
763	8	夜おそいご飯でもDiet	715
698	9	服飾(良品計画)	714
725	10	雪肌精	712

連結決算エグゼクティブ・サマリー(IFRS)

- 売上高:2,439百万円(前年同期比 **2.37倍**)
 - ✓ 新サービス「図解 中国トレンドExpress」が順調に立ち上がり
 - ✓ Effyisが堅調

- 営業利益:126百万円(前年同期比 **1.1倍**)
 - ✓ 会計基準を日本基準からIFRSに変更したことにより、第3四半期までののれん償却が繰戻し
 - ✓ 会計基準を日本基準からIFRSに変更したことにより、米国子会社にて資産計上するソフトウェア開発が増加

連結決算エグゼクティブ・サマリー(定性面)

ソーシャル・ビッグデータ活用の

1 マーケティング分野での浸透

クチコミ@係長、e-miningの新バージョンのリリース

2 多様な産業への展開、及びデータ流通プレイヤーの地位確立

観光産業への展開

Foursquare / Stocktwit データ販売権取得

3 海外展開

Effyis社買収 / 普千社への出資

連結決算サマリー(P/L) (IFRS基準) (前期比)

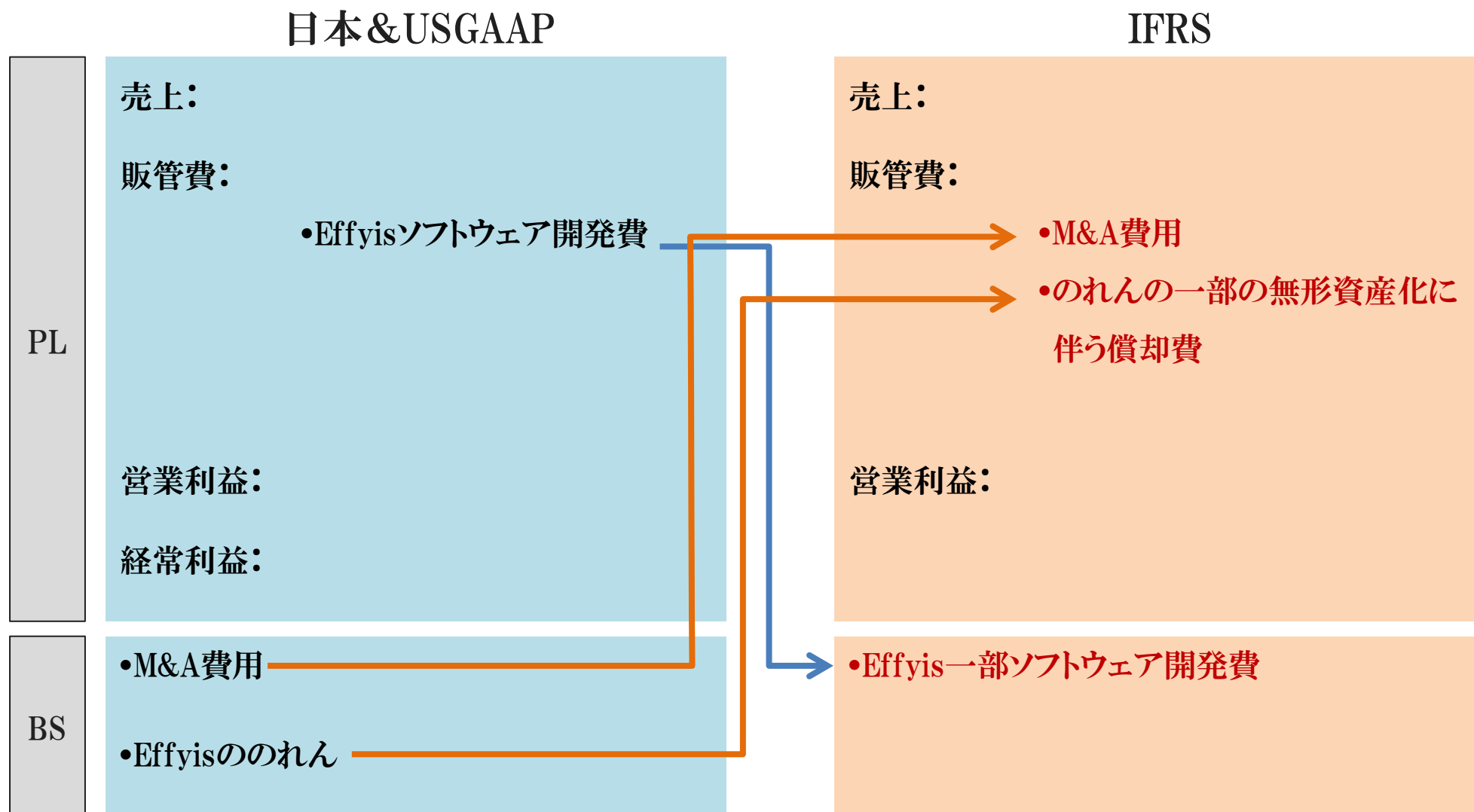
(単位:百万円)

	2015年12月期	2014年12月期	前年比 (ご参考)
売上高	2,439	1,028	237.3%
営業利益	126	113	111.0%
営業利益率	5.2%	11.0%	—
税引前当期利益	60	140	42.9%
当期利益	18	76	24.6%
EBITDA	488	213	228.8%

日本基準とIFRS基準との違い(P/L)

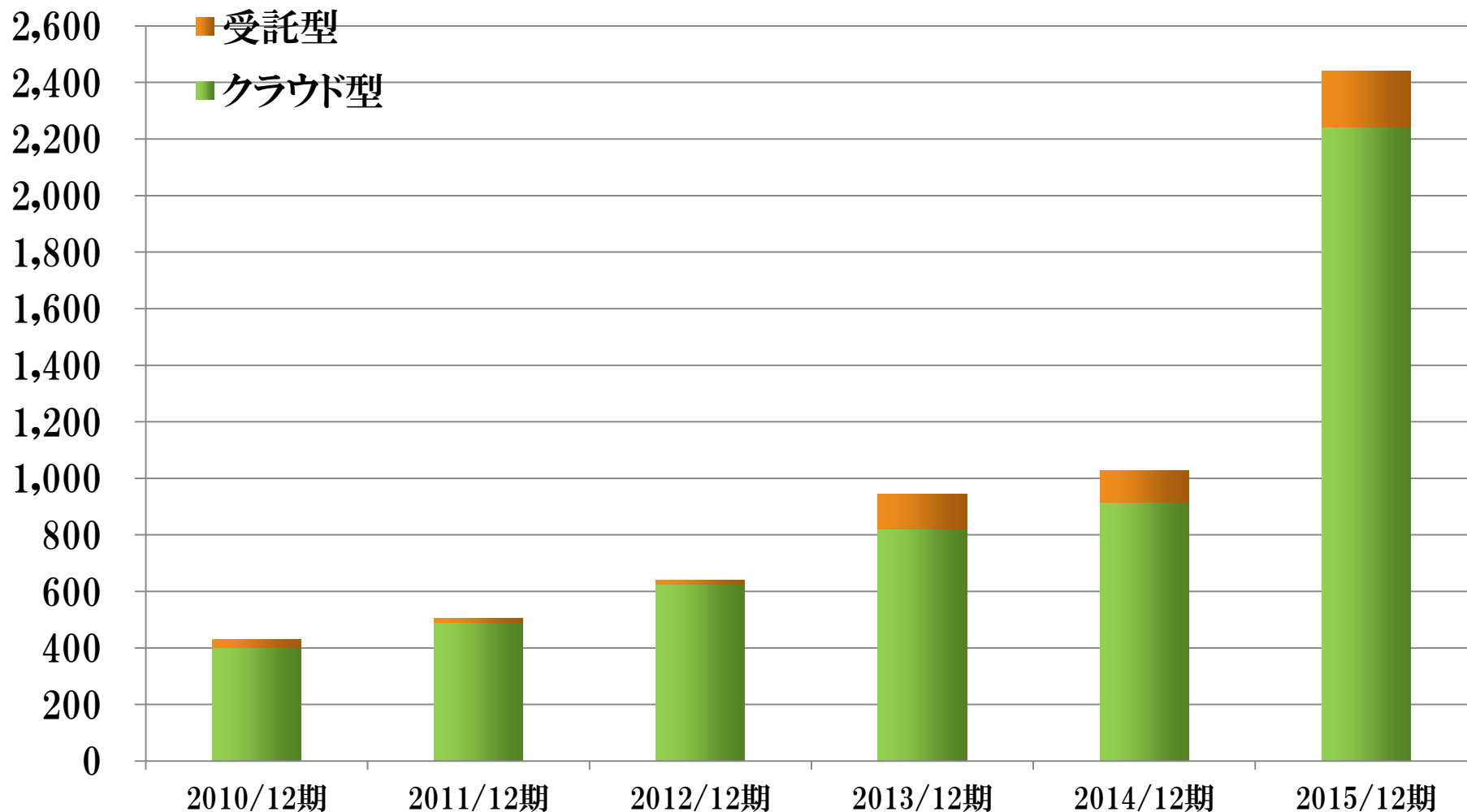
- 決算プラス効果
 - Effyisののれん償却費の消滅
 - Effyisのソフトウェア開発費のBS組入金額の増加
- マイナス効果
 - EffyisのM&A費用がBSからPLの費用項目へ
 - のれんの一部が無形資産になり、償却費の発生

日本基準とIFRS基準との違い



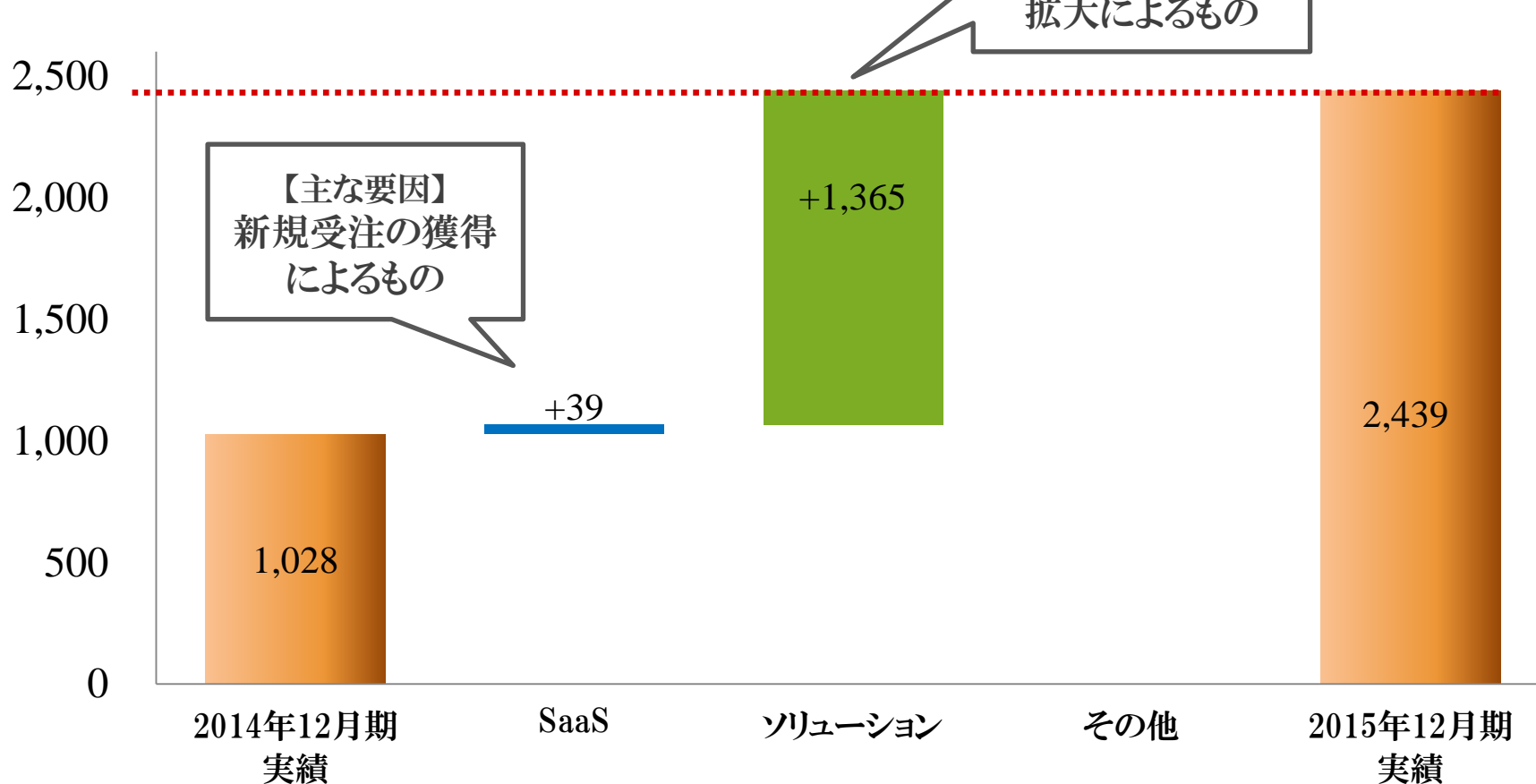
連結売上高推移

(単位:百万円)



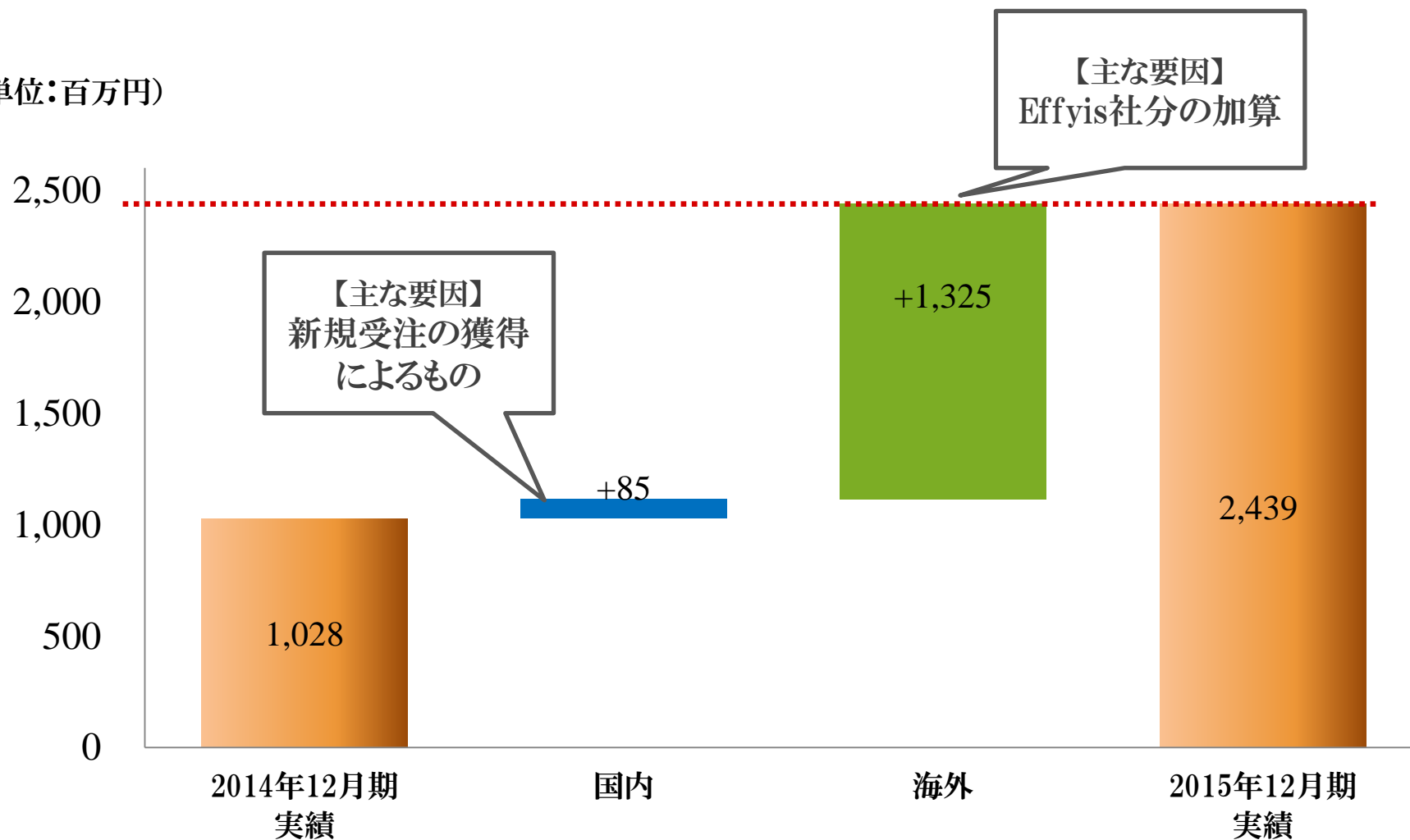
売上高増減分析(対前年比)(サービス別)

(単位:百万円)



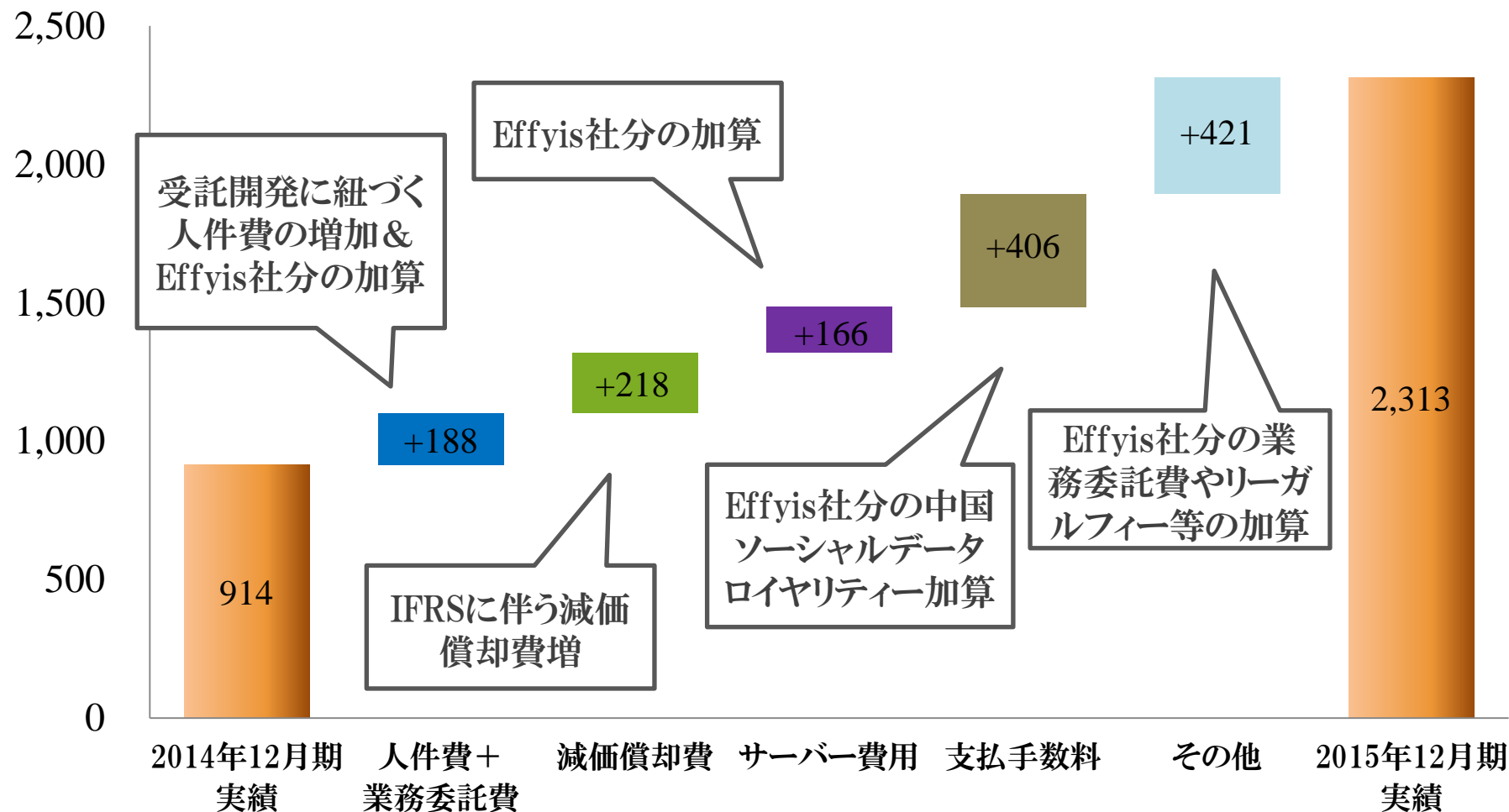
売上高増減分析(対前年比)(国別)

(単位:百万円)

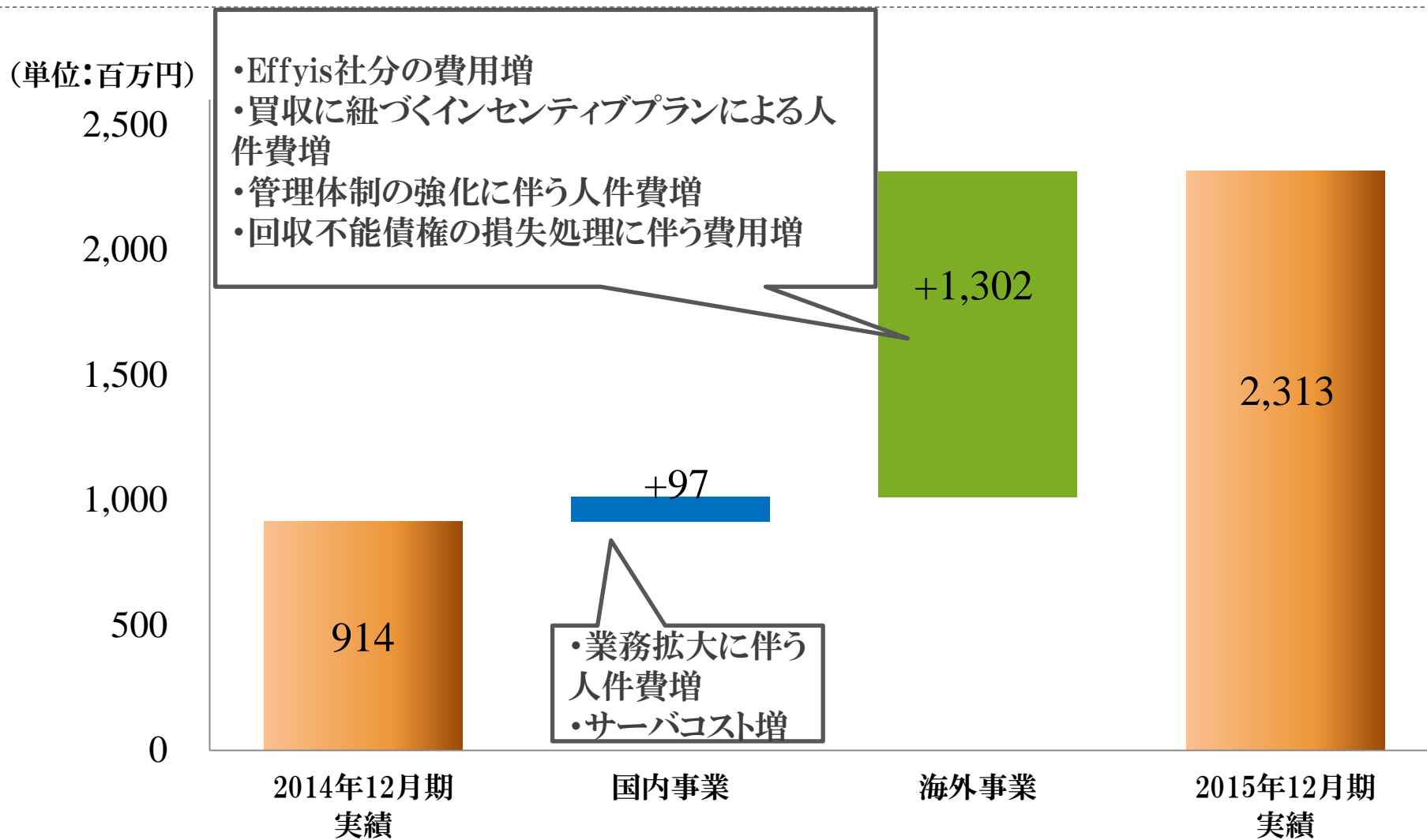


費用増減分析(対前年比)(費目別)

(単位:百万円)



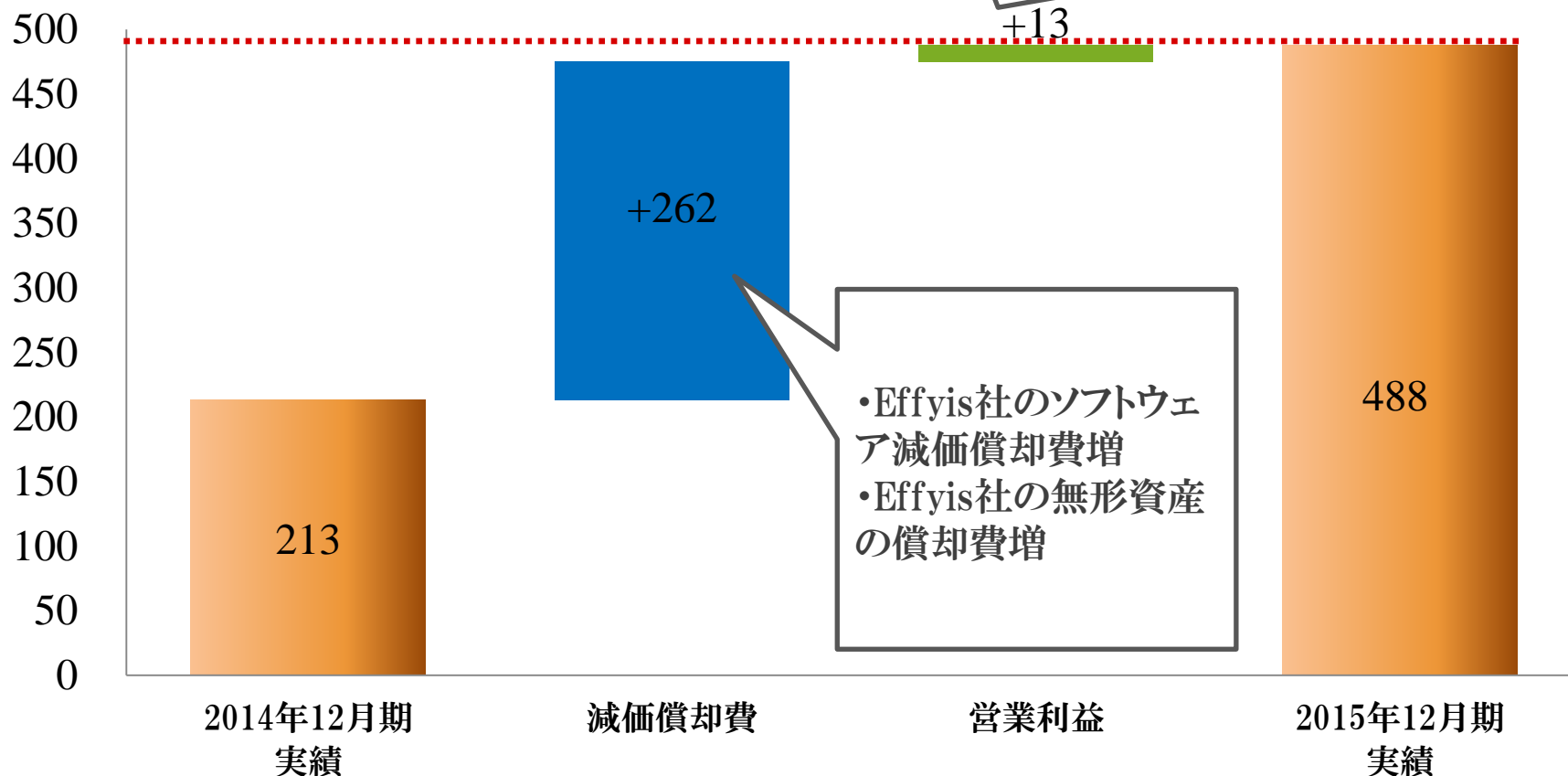
費用増減分析(対前年比)(国別)



EBITDA増減分析(対前年比)

- Effyis社の利益の連結
- 業務拡大に伴う人件費増
- サーバコスト増
- Effyis社の買収に紐づくインセンティブプランによる人件費増
- 管理体制の強化に伴う人件費増
- Effyis社回収不良債権の損失処理に伴う費用増

(単位:百万円)



- Effyis社のソフトウェア減価償却費増
- Effyis社の無形資産の償却費増

連結の貸借対照表(対前年比)

(単位:百万円)

	2014年12月期	2015年12月期	前年比
流動資産	2,927	949	△1,977
非流動資産	349	3,796	3,446
資産合計	3,276	4,745	1,469
流動負債	1,891	2,716	825
非流動負債	2	567	565
負債合計	1,893	3,284	1,390
資本合計	1,382	1,461	78
負債資本合計	3,276	4,745	1,469

次期の業績予想

(単位:百万円)

	2016年12月期 (IFRS)	2015年12月期 (IFRS)	前年比 (ご参考)
売上高	2,500	2,439	102.5%
営業利益	97	126	77.1%
営業利益率	3.9%	5.2%	—
当期利益	20	18	108.7%
EBTIDA	478	448	107.0%

II

今後の成長戦略

Growth Strategy for FY 2020

中期目標

1,000億円規模の事業を創成していく

2020年12月期

売上

100億円

海外売上比率

80%

中期目標実現に向けて

2016年～



??????

2015年

世界市場への展開



世界の
ソーシャル・ビッグデータ販売



上場まで

国内での実績

日本の解析ツール
サービス

今後の事業戦略 ソーシャル・ビッグデータ×○○

今後、**観光**分野でのビジネス展開に軸足を置きます

ソーシャルビッグデータ × マーケティング

ソーシャルビッグデータ × 政治

ソーシャルビッグデータ × 報道

ソーシャルビッグデータ × 金融

ソーシャルビッグデータ × 観光

中期目標実現に向けて

2016年～



世界における
インバウンド消費支援サービス

2015年

世界市場への展開



世界の
ソーシャル・ビッグデータ販売



上場まで

国内での実績

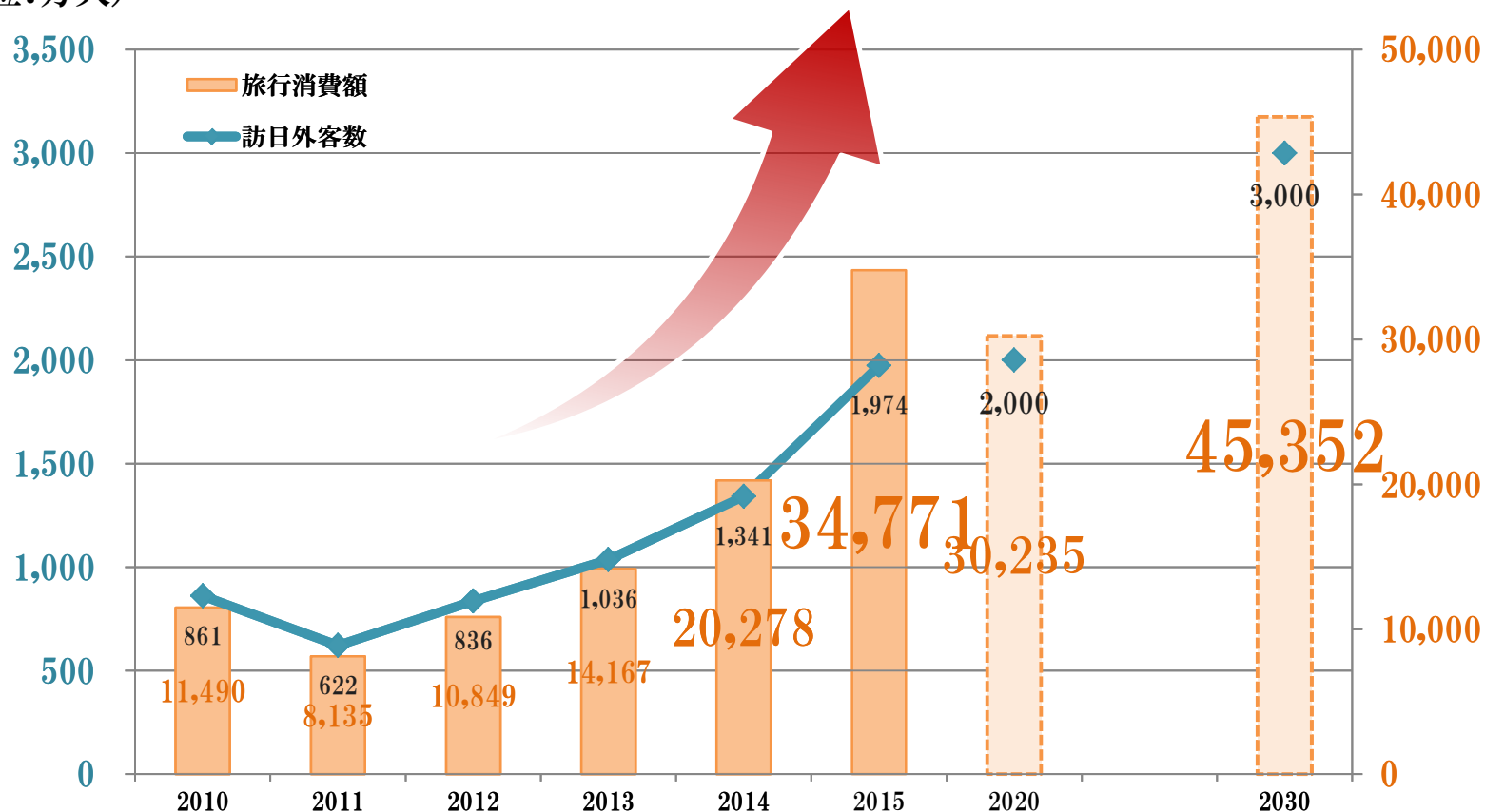
日本の解析ツール
サービス

国内インバウンド市場の拡大

日本のインバウンド消費市場は**予想を上回るスピード**で拡大中

(単位:万人)

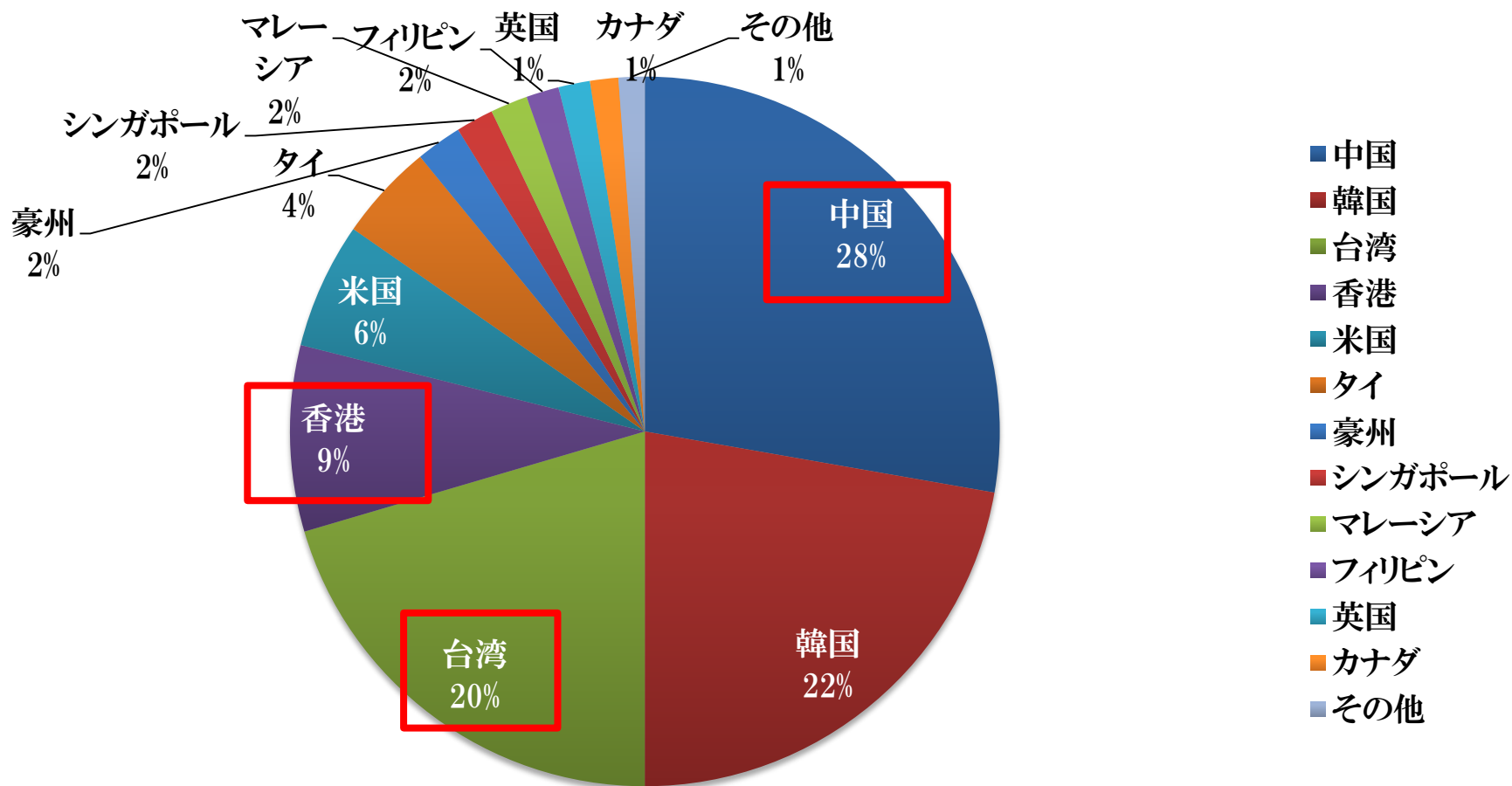
(単位:億円)



訪日外国人消費動向調査 平成27年(2015年)年間値(速報)および平成27年10-12月期の調査結果
～年間値で初めて3兆円を突破！中国人の買物支出が牽引～
http://www.mlit.go.jp/kankocho/newshounichi_150326.html

訪日外国人の国籍・地域別割合

中国語圏が全体の**57%**を占める



国籍・地域別の訪日外客数伸び率ランキング

中国に続き、香港・ベトナム・フィリピン・韓国も**前年比150%前後**の伸び
⇒中国以外の**他の国のデータ分析も必要**になる

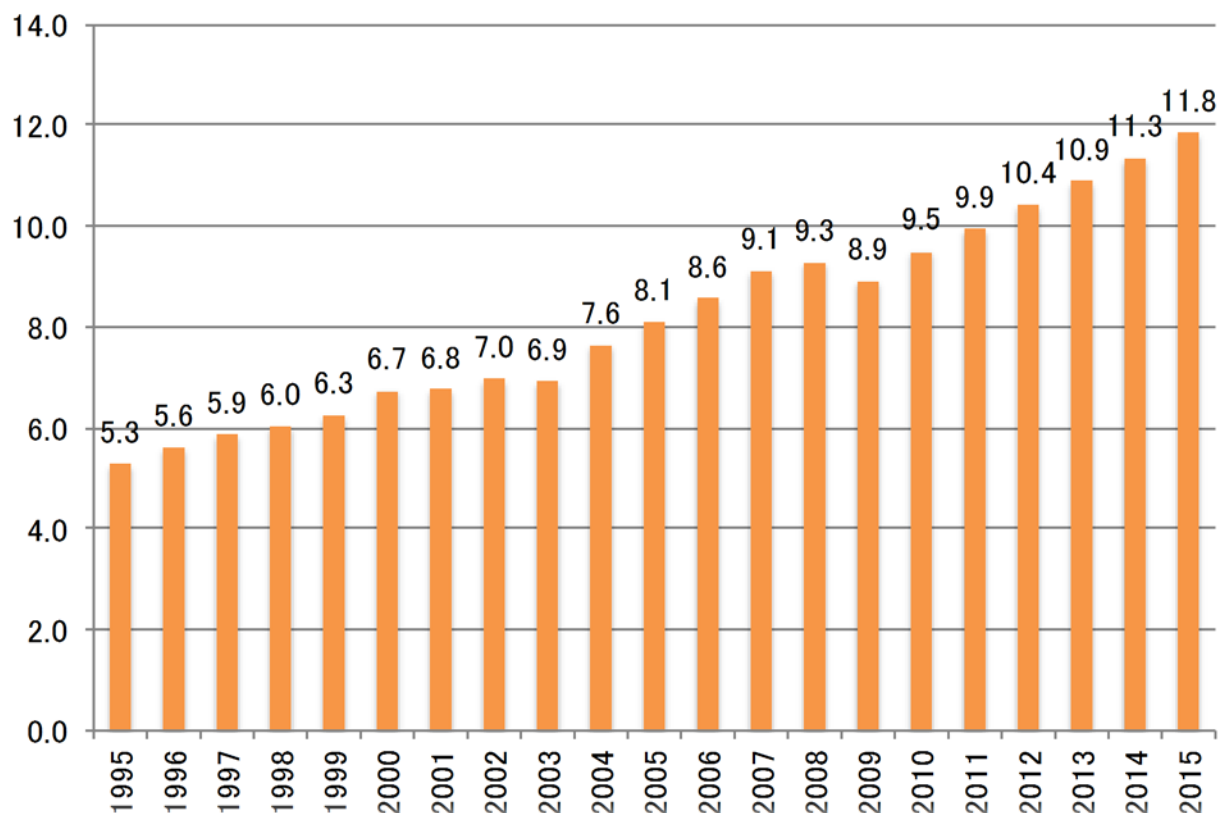
国・地域名	訪日外客数(千人)	前年比(%)
中国	4,994	207.3
香港	1,524	164.6
ベトナム	185	149.2
フィリピン	268	145.7
韓国	4,002	145.3
シンガポール	309	135.5
台湾	3,677	129.9
インドネシア	205	129.2
イタリア	103	128.1
スペイン	77	127.5
カナダ	231	126.5
豪州	376	124.3
マレーシア	306	122.4
タイ	797	121.2

当社事業を取り巻く環境(世界のインバウンド市場の拡大)

海外旅行者数は世界中で、年間**5千万**人の増加

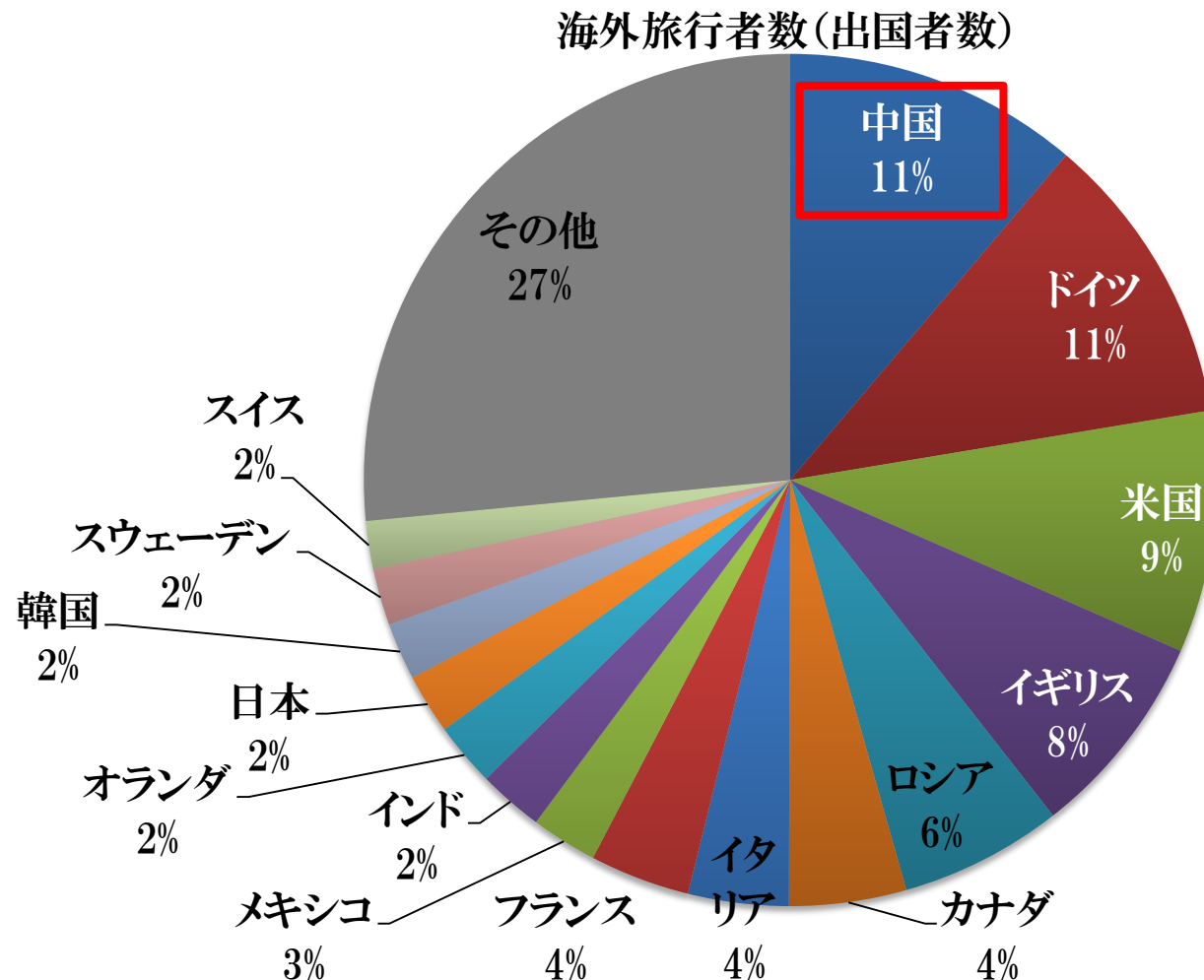
世界の海外旅行者数(入国者数)

単位:億人



当社事業を取り巻く環境(世界のインバウンド市場の拡大)

海外旅行出国者は中国が一位



今起きている課題

外国人消費者の動向を、スピーディに把握し、爆買トレンドによって売上を上げたいが、

対象となる**地域・属性・国籍**が広すぎる

トレンドの変化の**スピード**が早過ぎる

文化が異なり、仮説が立てられない

限定した調査でも、**コスト・時間**がかかりすぎる

データに基づく顧客理解を
背景にした
マーケティング施策が
立てられない

今起きている課題とその解決方法

課題

データに基づく顧客理解を背景にした
マーケティング施策が立てられない

解決方法

世界中の
ソーシャル・ビッグ
データ

×

ソーシャル・
ビッグデータの
リアルタイム
解析技術

解決後

データに基づく顧客理解を元にした
マーケティング施策が立てられる

市場に対して展開するサービスライン

全業態向け

- 1 **トレンドExpress** (インサイト分析の汎用定期レポート)
- 2 **カスタマイズレポート** (顧客ニーズに基づく個別調査)
- 3 **プロモーション支援** (広告代理事業&販売代理事業)

メディア・小売向け

- 4 **データ販売・ライセンス販売** (トレンドデータの販売事業)

1 トレンドExpress (インサイト分析の汎用定期レポート事業)

「図解 中国トレンドExpress」 月額8万円

中国人観光客のインバウンド消費動向を、中国ソーシャル・ビッグデータのリアルタイム分析により毎週レポート。販売の立ち上がり好調。

中国 TrendExpress
Vol.006
特集: どんな化粧品が人気なの?

円安
免税項目の拡大
ビザ条件の緩和

24日 25日 26日 27日 28日 29日
端午節 夏休み 中秋節

先週のランキング	先週のランキング	先週のランキング	先週のランキング	先週のランキング	先週のランキング
726	725	725	763	712	693
1	2	3	4	5	6
贄沢ジュレのシートマスク	沖繩	道頓堀	鴨川	浅草	心斎橋
アイリスCL-イネオ	802	725	614	698	586
足すっきり休足時間	802	725	614	698	586
山本漢方製薬大麥若葉	763	725	614	698	586
炊飯器	763	725	614	698	586
龍角散ダイレクト	763	725	614	698	586
魔法瓶	763	725	614	698	586
夜おそいご飯でもDiet	763	725	614	698	586
服飾(良品計画)	763	725	614	698	586
雪肌精	763	725	614	698	586
LAOX	623	623	623	623	623
海鮮	658	658	658	658	658
日本のビール	635	635	635	635	635

まさに贄沢なマスク

派手すぎず、それでいてファッションブル。中国ではなかなか手に入らない服が多い

俺は爹天より大正製薬派

飲みやすい、こぼれない、保温すごい、魔法瓶最高!

購入? 初登場

ウコンのカ

道後温泉

栗きんとん

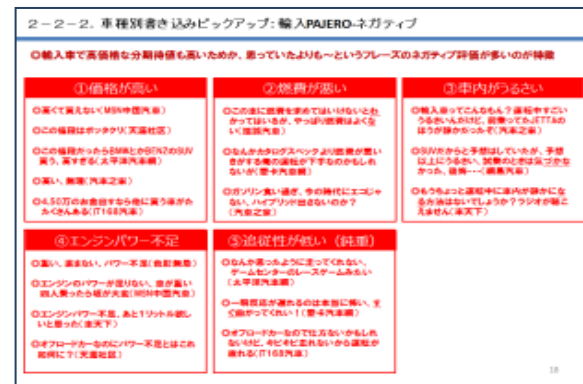
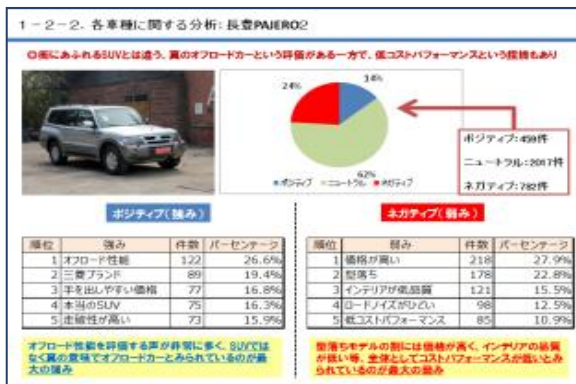
2 カスタマイズレポート

特定の業界及び競合企業/ブランドについて雑誌、記事、ウェイボー、BBS、BLOG、Q&Aサイト等
等々書き込まれている内容を収集し、記事と口コミという両面から業界、企業やブランドのメディア、
消費者の評判理解の手がかりとなる分析レポートです。 **1ショット数百万円程度×年数回**

露出推移分析

評判領域分析

代表的書き込み



関連語比較分析

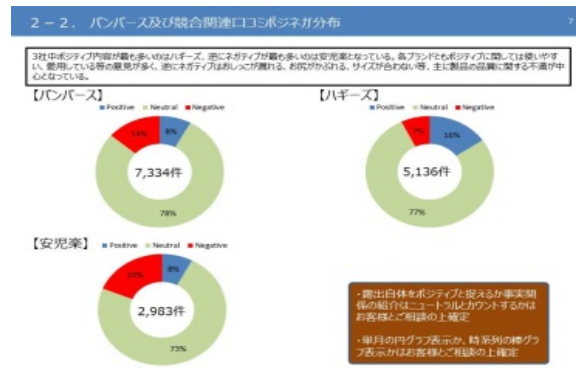
ポジネガ比較分析

エリア比較分析

2-5. パンパース及び総合関連口コミキーワード比較

いずれのブランドも、製品ブランド名、キャンペーン名称関連のワードが上位にランクインしている。キーワードの構成からみると、各ブランドとも共通しているキャンペーン、製品の訴求、想定ターゲットや嗜好はほぼ同じであり、各ブランド間で大きな差異というものは見られず、ここから読み取れる共通のキーワードは、製品に関するキーワードが中心である。

順位	Keyword	露出回数
1	軽乗法	8,875
2	燃費	7,653
3	燃費	7,653
4	燃費	5,545
5	燃費	3,984
6	白	3,743
7	燃費	3,664
8	燃費	3,232
9	燃費	2,893
10	燃費	2,745
11	燃費	2,543
12	燃費	2,132
13	燃費	1,968
14	燃費	1,872
15	燃費	1,872
16	燃費	1,863
17	燃費	1,443
18	燃費	1,368
19	燃費	1,256
20	燃費	1,236



2-6. パンパース及び総合関連口コミエリア分布

【パンパース】

【GALEON】

【PAJERO】

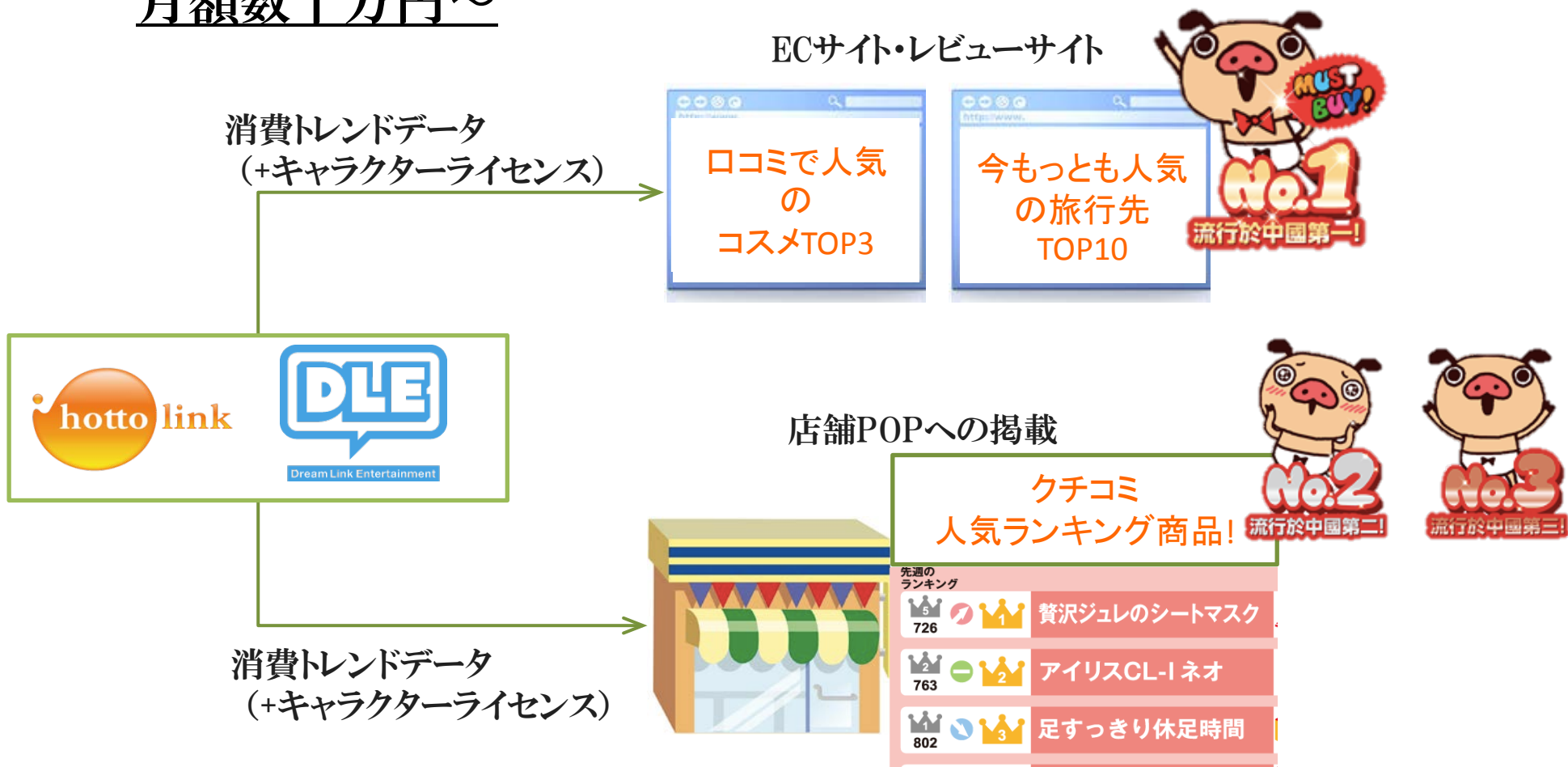
3 プロモーション支援(広告代理&販売代理)

中国国内向けの広告代理店とパートナーシップを組み、
日本企業のプロモーション活動を支援 数百万円～



4 データ販売・ライセンス販売

ECサイトやレビューサイト、店舗販促用に消費動向データを販売
月額数十万円～



事業展開のステップ

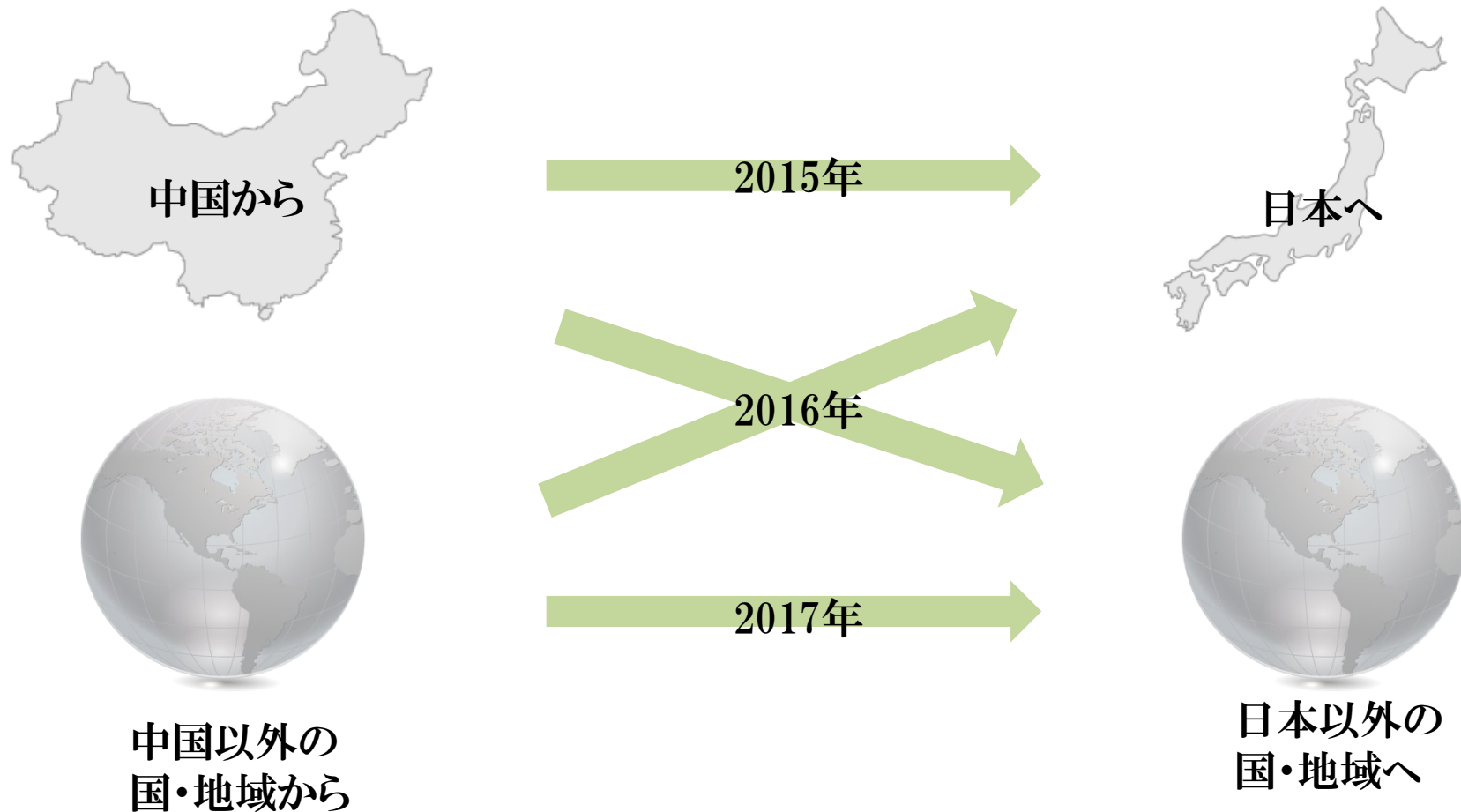
2015年 中国人インサイト分析事業の国内展開

2016年 中国人インサイト分析事業の海外展開
中国人以外のインサイト分析事業の国内展開

2017年 中国人以外のインサイト分析事業の海外展開

世界の移動人口のインサイト分析事業を展開

分析対象の観光客



世界の移動人口のインサイト分析事業を展開

英語版



韓国語版

“인포그래픽스” 샘플 ①



“노동절” 연휴 기간 지역 검색 랭킹♪
도쿄 4위, 오사카 5위, 교토 7위에 랭킹!♪

순위	지역
1	홍콩
2	서울 (한국)
3	타이베이
4	도쿄 (일본)
5	오사카 (일본)
6	방콕 (태국)
7	교토 (일본)
8	싱가폴 (싱가폴)
9	치앙마이 (태국)
10	푸켓 (태국)

タイ語版



市場に対して今後展開する可能性のあるサービス

SaaSモデルの消費動向・需要予測ツール(Web・メディア事業)
分析レポートを出力するSaaSツールの開発



The screenshot shows a web browser window with the following elements:

- Browser tab: トレンドExpress
- Address bar: https://****.jp
- Page header: トレンドExpress WorldWide
- Page header: hotto@hottolink.co.jp ▼
- Form fields:
 - 出発地 (Origin): 中国 ▼
 - 目的地 (Destination): 日本 ▼
 - 期間 (Period): 直近30日間 ▼
- Analysis button: 分析

市場に対して今後展開する可能性のあるサービス

SaaSモデルの消費動向・需要予測ツール(Web・メディア事業) 分析レポートを出力するSaaSツールの開発



当社だからこそできる理由

実現に必要な要素を全て併せ持っている

マーケティング知識・
多言語能力



普干商务咨询

Ideal Marketing Strategist

+

ビッグデータ解析技術



+

世界中のデータ

Socialgist®

Effyis社 (ブランド名: Socialgist) について

▶ 2000年設立の**米国ミシガン州**のベンチャー企業。
2015年にホットリンクに買収される。

▶ **世界中の**ブログ、掲示板、Q&A、レビューサイト等の
ソーシャルメディアデータを収集、提供している

▶ **世界で唯一**、中国の大手ソーシャル・メディアの
データへの**フルアクセス権**の販売ライセンスを
取得している

▶ 顧客として、世界の大手ソーシャル・ビッグ
データ分析、マーケティングプラットフォーム、
CRM、BI等のツールベンダー、金融機関、政府
を持つ

Socialgist

普千(上海)商務諮訊有限公司について

▶ 2001年設立。日系広告会社、PR会社、ナショナルクライアントを中心に、**中国市場で展開企業、ブランド、商品の広告、記事、口コミ情報の統合的モニタリング**を行う



普千商务咨询

Ideal Marketing Strategist

▶ 収集したデータをもとに、データ分析、レポート作成、マーケティング戦略、PR戦略、WEB戦略、コミュニケーション戦略コンサルティングサービス等を提供

▶ **運用する広告、記事、口コミデータベースは業界最大規模。**

中期目標と実現に向けて

2020年までに売上100億、海外売上比率80%

2016年～



世界における
インバウンド消費支援サービス

2015年
世界市場への展開

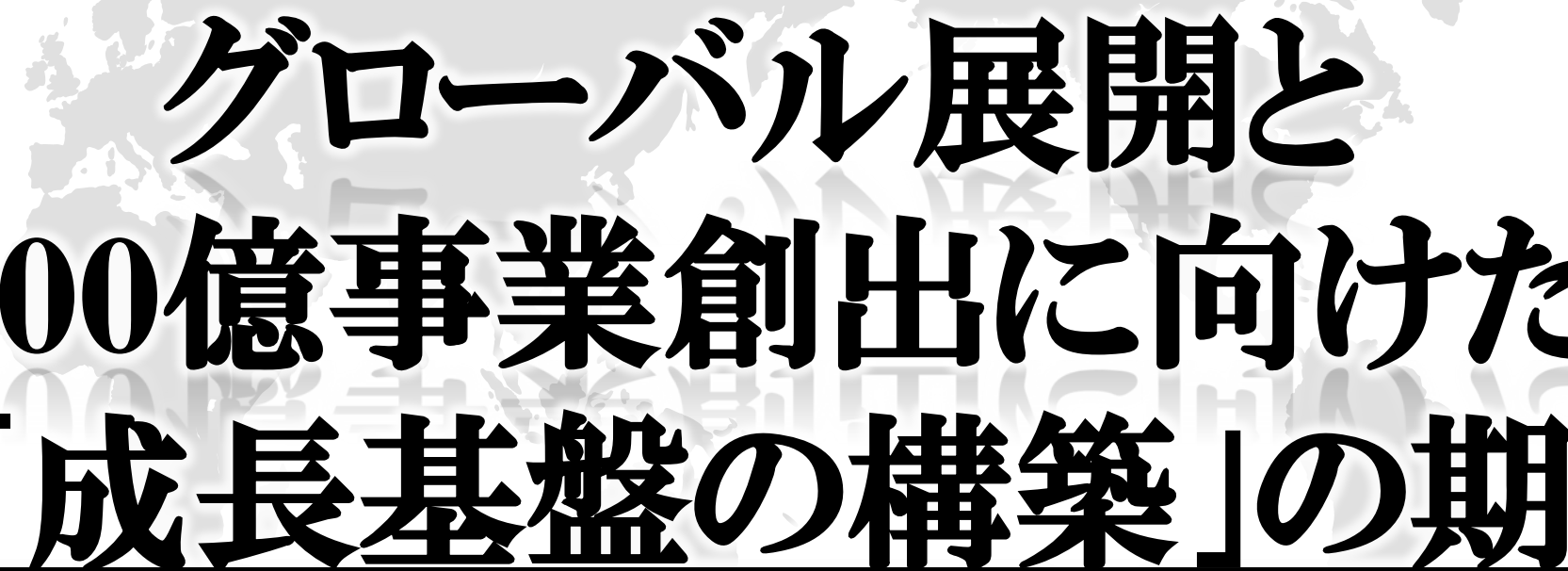


世界の
ソーシャル・ビッグデータ販売

↑
上場まで
国内での実績

日本の解析ツール
サービス

2020年ビジョンに向けた2016年の位置付け



**グローバル展開と
100億事業創出に向けた
「成長基盤の構築」の期**

Make the World “Hotto”

最後までご覧いただきありがとうございました m(_ _)m



<本資料の取り扱いについて>

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。